

BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang diperoleh dari penulis:

1. Agra Prima Utama merupakan toko sembako yang menjual barang-barang konsumsi seperti bawang, gula, tepung dan sebagainya. Setelah berjalan selama 1 tahun lebih, Agra Prima Utama belum pernah melakukan promosi sehingga masih belum diketahui oleh banyak orang. Jadi toko Agra Prima Utama hanya menunggu kedatangan pelanggan yang lewat didepan toko.
2. Setelah melakukan implementasi, penulis menyimpulkan bahwa toko mendapatkan kedatangan pelanggan yang lebih banyak, sehingga implementasi yang dilakukan berhasil mendapatkan pelanggan yang lebih banyak dan omset penjualan sudah mulai naik.

7.2 Saran

Berdasarkan hasil implementasi di Agra Prima Utama menggunakan *advertising* yaitu membuat spanduk, kartu nama dan pembuatan akun *facebook*, ternyata cara ini membantu untuk menambah omset toko dan mendatangkan pelanggan yang lebih banyak. Maka penulis menyarankan harus terus lebih berinovasi dalam melakukan *advertising* dan mengembangkan lagi cara melakukan promosi:

1. Menggunakan teknik *personal selling* dengan menggunakan personal sales untuk berinteraksi dengan pelanggan langsung dan bekerja sama dengan koperasi
2. Membuat sales promotion untuk langsung menyampaikan informasi tentang produk kepada target pasar.